

# グローバルコース 募集要項

## 1 グローバルコースとは

このコースは、富山県内において、外国人旅行者を対象とした着地型観光事業(ガイド業・旅行業含む)等で起業を目指す者や企業内で同事業を立ち上げる際の責任者等を対象に、事業の開始に必要な知識や技能を習得し、事業計画を策定する研修を実施するものです。

対象者	コース概要	定員	講義回数	受講料
外国人旅行者を対象とした着地型観光事業（ガイド業・旅行業含む）等で起業を目指す者や企業内で同事業を立ち上げる際の責任者等（*1）	事業開始に必要な知識や技能を習得し、ビジネスプランを策定（*2）	5名	8回	50,000円

(注)

- \*1 例として、現時点では観光事業以外の他業種の事業を手掛けており、新たに外国人旅行者を対象とした観光事業を営もうとする者。または、既に国内旅行者向けの観光事業を手掛けており、新たに外国人旅行者を対象とした観光事業を営もうとする者 など
- \*2 その他、ビジネスプラン作成、講師による個別フィードバック、リーディングカンパニーでのOJT（希望者のみ）、海外研修（希望者から選抜）など

## 2 コースの特徴

### ● 新規事業立ち上げに必須となる知識・スキルの習得

マーケティングやマネジメントに関する知識、事業実施に必要なコミュニケーション能力などを習得します。

### ● 実践的な事業計画の策定

習得した知識を活用して、受講生自らが事業計画を策定し、更にブラッシュアップしていくため、高い専門性を持った講師、スタッフがフォローします。

## ● ネットワーク形成

事業を成功させるためには信頼できる仲間づくりが不可欠です。受講生間はもとより、関係事業者等の前でビジネスプランを発表するプレゼンテーションの場を設け、ネットワークの構築を図ります。

## ● 実務実習（OJT）や海外研修など多様なメニュー

最先端で活躍する観光関係事業者による最新の動向を捉え本質的な要素を考えるセミナーのほか、希望者には飛騨での実務研修や海外研修の機会を提供するなど、多様なメニューを実施します。

## 3 専任講師の紹介

---

株式会社美ら地球

代表取締役 CEO 山田 拓氏

外資系コンサルティングファームを経て、2007年、株式会社美ら地球を創業。観光協会や自治体向けの基本計画作り等の支援業務に加え、2009年より、国内外の SATOYAMA に魅了される人々の1ストップソリューション「SATOYAMA EXPERIENCE」立上げに着手。国内外から高い評価を得ている。



専門分野：新事業開発、プロジェクトマネジメント、マーケティング、商品開発を中心に、新たなモデルの企画・設計から立ち上げまでを支援。専門業界はツーリズム分野。グローバルスタンダードのツーリズム推進に関わるなど多くの事業を手がける。

委員等：内閣官房地域活性化伝道師、（一社）山陰インバウンド機構 アドバイザー、福岡県観光審議会委員、京都市観光振興審議会委員、観光庁持続可能な観光指標に関する検討会委員、観光地域づくり法人の機能強化に関する有識者会議委員、総務省地域力創造アドバイザー、内閣官房クールジャパン・プロデューサー、NPO 法人日本エコツーリズム協会 正会員 等

著作：「外国人が熱狂するクールな田舎の作り方」、新潮社、2018年。

## 4 日程・カリキュラム(予定)

回	日程	会場	カリキュラム
開講式	6月22日(月) 14:00~16:45 (交流会 17:15~18:45)	県民 会館 304	・開講式 (1) 基調講演：西村幸夫 学長 (2) 講義：山田桂一郎、渡辺康洋、山田拓 専任講師 ・交流会
1	6月29日(月) 13:00~17:00		<マーケティング・フレームワーク-1-> 4P、3C等のフレームワーク(*1)の活用法を習得し、自身の事業における環境分析を実施できるようになることを目指す
2	7月13日(月) 13:00~17:00		<マーケティング・フレームワーク-2-> 環境分析を終えた後、STP検討(*2)を経て、自身の計画におけるCSF(*3)構築法等、競争力の高い事業内容の精緻化を目指す
3	7月24日(金) 13:00~17:00		<プロモーション・プランニング> プロダクト開発と同時に、ターゲットに合わせた販路の明確化と販路ごとの販売促進計画の策定を目指す
4	8月7日(金) 13:00~17:00	県民 会館	<事業マネジメント設計> 立ち上げ前・立ち上げ期・成長期・定常期など、事業の状況に応じて適切な管理を実施し、持続的に事業を運営するために必要な手法の習得を目指す
5	8月25日(火) 13:00~17:00		<中間発表①> 受講生が策定した事業計画について、受講生内でシェアし、フィードバックを実施する。それにより、自身の改訂項目の確認と、他者へのフィードバックを通じて、自らの学びの最大化を目指す
6	10月16日(金) 13:00~17:00		<コミュニケーション&プレゼンテーション> 事業推進に不可欠な関係者との関係構築を見据えた、成功確率の高いコミュニケーション技法の習得を目指す
7	11月10日(火) 13:00~17:00	県民 会館	<プロジェクトマネジメント> アイデアを実現化させるための、自身の立上げ期から定常期までの事業運営に関する管理手法の習得を目指す
8	12月初旬	県民 会館	<中間発表②> これまでに学んだことを踏まえて、ビジネスプランの中間発表②を行う。(修了式における発表に向けた準備)
修了式	12月10日(木) 13:30~17:00 (交流会 17:15~19:00)	県民 会館 304	・修了式 (1) 受講生発表 (2) 修了証等授与 (3) 講評 ・交流会

・カリキュラム・日時・会場等は予定であり、変更する場合があります。あらかじめご了承ください。

- ・各回において、事前課題の提示と提出課題に対するフィードバックを行います。
- ・上記のほか、観光ビジネスコース及びインバウンドガイドコースとの連携講座を1回、県外の観光事業者による最新のインバウンド・ツーリズム動向に関するセミナーを2回開催します（日程は別途調整）。
- ・論理的思考・問題解決スキルの習得に向けて、問題解決力育成に関するオンライン講座を受講いただきます。また、オンライン講座の理解度を測定するため、研修開始時と終了時の計2回、問題解決力検定3級（問題解決力検定協会）を受験いただきます。
- ・修了式では、関係事業者等の前でビジネスプランを発表する機会を設けます。

(注)

- \*1 4Pとは、Product（製品・サービス）、Price（価格）、Place（立地・流通）、Promotion（販促・広告）の頭文字をとったもので、マーケティングを構成する4つの要素のこと。3Cとは、Company（自社）、Customer（顧客）、Competitor（競合）の頭文字をとったもので、マーケティング分析のこと。これらを定量的・定性的に分析することで、経営課題の発見や、事業戦略の策定に活用できるとされている。
- \*2 STP = Segmentation（市場の細分化）、Targeting（狙う市場）、Positioning（自社の立ち位置）の頭文字。顧客を細分化し、狙う顧客を見定め、顧客にとって自社の立ち位置を決める際に用いることができる。
- \*3 CSF = Critical Success Factor。目標達成のために重要と考えられる要因。重要成功要因

## 5 飛騨における実務実習(OJT) ※希望者のみ

### ●実務実習（OJT）の内容

希望者は、岐阜県飛騨地域にて訪日外国人向けツアーサービスを提供するリーディングカンパニー・株式会社美ら地球（岐阜県飛騨市古川町式之町8番8号）を研修地とする実務実習（OJT）を受講できます（旅費・滞在中の生活費等は自己負担）。

ツアーの現場で実際に働きながら、ガイド技術を身につけるとともに、ツアーのプロデュースや起業・就業等に必要な知識・技術の習得を目指します。

日程	会場	カリキュラム
8～9月頃 (各人1週間程度)  ※日程は別途調整	飛騨市	(1) アクティビティ・ツアー運営 (2) 宿泊施設運営 (3) 新規ツアープログラム開発 (4) マネジメント  ※詳細な内容は受講生と事前協議

## ●研修受入企業について

研修受入企業の株式会社美ら地球は、「飛騨里山サイクリング」をはじめとする、イナカを巡る外国人向けプラットフォーム「SATOYAMA EXPERIENCE」を運営。創業者の山田拓氏が前職でビジネススクール開校に携わるなど、ビジネス関連のグローバル人材の育成を数多く手掛けた経験から、組織としてもオープンなカルチャーを持ちプロフェッショナル人材が育ちやすい環境。社内で英語が飛び交うインターナショナルな企業です。



飛騨里山サイクリング



SATOYAMA STAY NINO-MACHI 棟

## 6 海外研修 ※希望者のみ

希望者は、グローバルな視野を持ち、持続的に事業運営を進めるために、海外に実際に足を運び、見聞を広げると共に、発地サイドの関係者との連携構築を視野に入れたプロモーション活動にも従事する研修を実施することができます。

(※令和8年度は、中東情勢の不安定化により、海外研修の見送り、または予定を変更して実施する可能性があります。)



令和7年度の海外研修の様子

日程	会場	カリキュラム
9～10月頃 (1週間程度) ※日程は別途調整	海外	(1) エージェント&ステイクホルダー訪問&営業実習 (*1) (2) 各国のサービス経験 (*2)

- ・海外研修生は、ビジネスプランや受講状況等を踏まえ、希望者の中から選考します。
- ・海外研修先はヨーロッパを想定していますが、海外研修生のビジネスプランを踏まえて調整します。
- ・海外研修費は自己負担となりますが、選考により海外研修に要する旅費の1/2（上限20万円）を補助します。

(注)

- \*1 エージェント&ステイクホルダー訪問&営業実習では、リアルな営業現場に同行し、SATOYAMA EXPERIENCE の営業担当として、指導者の同席の下、販売促進活動を実施します。また、富山県や自身で企画中のプロダクトのプレゼンも実施し、今後のコネクション獲得も併せて視野に入れた活動を行います。
- \*2 各国のサービス経験では、対象とするマーケットの攻略には、他国で実施されている同一ターゲット向けのサービスを自らが経験することが大事なため、訪問先にて、提供されているサービスに参加します。

## 7 応募手続き

とやま観光ビジネスアカデミーのHP（スマートフォンで右のQRコードを読み取るか、<https://www.info-toyama.com/business/information/kanko-mirai> にアクセスしてください。）から受講願書をダウンロードし、必要事項を記載のうえ、下記提出先までメールにて申込みください。



### ●提出先

とやま観光ビジネスアカデミー事務局（富山県観光推進局観光振興室内）

E-mail：[ml-toyama-kanko@pref.toyama.lg.jp](mailto:ml-toyama-kanko@pref.toyama.lg.jp)

住 所：〒930-8501 富山市新総曲輪 1-7

## 8 オンライン説明会の開催

グローバルコースの受講を検討されている方を対象に、下記日時にオンライン説明会を開催いたします。

ご希望の方は、申込フォーム（右のQRコードを読み取るか、<https://forms.cloud.microsoft/r/jHHRgKUcFH> にアクセスしてください。）からお申込みをお願いいたします。



**開催日時：令和8年5月22日（金）11：00～**

## 9 応募の締切

---

令和8年6月1日（月）必着

## 10 選考方法及び結果発表

---

- ・受講願書による書類審査および面接により、応募者の起業への意欲の程度、適性、能力等を総合的に判断して行います。
- ・選考後、6月中旬頃に直接本人に通知します。

## 11 受講手続き

---

### (1) 受講手続き

受講生となった方へ受講料納付書を送付しますので、受講料 50,000 円（資料代、会場費等の一部負担として）を最寄りの金融機関で納付してください。

### (2) その他経費に関する注意

- ・受講料のほか、特別研修や実務研修、海外研修では交通費・宿泊費等の実費負担が必要になる場合があります（参加希望者のみ）。
- ・研修会場までの交通手段や、その際に要する交通費等は受講生が負担してください。
- ・交流会参加時には、別途負担金が必要になります。

## 12 その他

---

- ・グローバルコースを修了するためには、出席率など所定の要件を満たすことが必要です。
- ・修了式では、コースの受講を通して得たビジネスモデル構築のための方策や、今後自ら取り組むビジネスプラン等について、プレゼンテーションを行っていただきます。
- ・県又は(株)美ら地球がカリキュラムに沿った研修の継続が困難であると判断した場合は、研修を中止する場合があります。
- ・既存企業等に在籍しながら研修を受講する場合は、職場の了解を得て、必要な手続き等を実施のうえ、応募ください。